



POR RENATO OLMO

Una nueva línea de negocio sumó EdiPro, una *proptech* que desarrolló un *software* para la administración de condominios y edificios, con la compra del 100% de la startup Lot-tawork, un *marketplace* de servicios domésticos, lo que marca su debut en este segmento.

El CEO y uno de los fundadores de EdiPro, José Miguel Oyarzo, comentó que la compra la financiaron con parte de los US\$ 750 mil que levantaron en septiembre de 2023, con el fondo de inversión Invexor.

Oyarzo explicó que la operación busca hacer frente a una demanda de los usuarios: “Nos decían ‘está buenísimo que nos lleguen notificaciones cuando llega una encomienda’, pero nos pedían servicios domésticos, como un gasfiter para arreglar una fuga de gas. Teníamos claro que había una necesidad”.

En octubre pasado, en el primer directorio con los nuevos inversionistas, plantearon la idea y comenzaron a explorar opciones. Oyarzo tenía en el radar a Lo-



## Proptech EdiPro suma línea de negocio y compra marketplace de servicios domésticos

■ La firma, que administra edificios con tecnología, debutará a fin de año con financiamiento a condominios en alianza con la startup Levantta.

ttawork, una startup que estaba “pasando un complejo momento financiero”. Las conversaciones comenzaron a principios de año y en mayo lanzaron el primer piloto. “Compramos su producto y tec-

nología. Administrar un *marketplace* es súper difícil y ellos tenían cierta demanda, pero no en las mismas zonas o servicios que tenían disponibles”, dijo.

EdiPro Servicios, nombre de la

nueva vertical, ya está integrada a su plataforma y ofrecen una serie de prestaciones como aseo, limpieza y maestros generales. ¿El más demandado? Instalación de televisiones, señaló Oyarzo.

El plan es expandir esta nueva línea fuera del Gran Santiago, hacia Valparaíso, Coquimbo, La Serena y Osorno, además de Perú, mercado donde administran más de 100 unidades.

### Modelo de alianzas

En el verano pasado cerraron una alianza con Sura para intermediar la venta de seguros para condominios, con el que han vendido unas 100 pólizas.

“El seguro de áreas comunes para condominios es obligatorio y siempre es un enredo para los administradores y comités, porque tienen que estar todos los años contratándolo y es caro”, dijo Oyarzo.

En tanto, a fines de año entrarán al segmento del financiamiento por medio de una alianza con la startup Levantta, para entregar créditos a los condominios bajo ciertos requisitos que están definiendo.

“La idea es que sea para infraestructura, como tecnología para los sistemas de control de acceso, mejorar circuitos de cámaras de seguridad o instalar paneles solares”, adelantó Oyarzo.

En las próximas semanas realizarán los primeros pilotos.